CANADEXPORT

www.canadexport.gc.ca

Volume 23 > Numéro 17
17 octobre 2005

DANS CE NUMÉRO > NOUVELLE CHRONIQUE FAITS ET CHIFFRES >

L'avenir des relations commerciales Canada-Chine

La récente visite officielle au Canada du président chinois, Hu Jintao, représente un événement important dans la nouvelle ère des relations Canada-Chine. Sept nouveaux accords bilatéraux seront conclus dans l'optique d'améliorer la collaboration dans les domaines du transport, des chemins de fer, de la recherche et développement en énergie nucléaire, de la sécurité alimentaire, de la santé des animaux, de la protection des végétaux et de la santé génésique. Ces initiatives témoignent d'une profonde volonté de part et d'autre de réaliser le plein potentiel commercial de ces échanges bilatéraux. Elles contribueront vivement à atteindre l'objectif du Canada de doubler le niveau de ses échanges économiques avec la Chine d'ici 2010.

Par exemple, le nouvel accord sur le transport aérien annoncé par le premier ministre Martin et le président Hu permettra de tripler le nombre de vols de passagers et de marchandises, et se traduira par des mouvements accrus de gens d'affaires, de touristes, d'étudiants et de marchandises entre les deux pays.

La Déclaration conjointe sur la science et la technologie annoncée durant la visite du président chinois facilitera la concertation des activités des organisations canadiennes et chinoises, y compris celles du secteur privé. Il s'agit là d'un point important des négociations sino-canadiennes sur un éventuel accord en matière de science et de technologie, négociations qui devraient aboutir d'ici la fin de l'année.

Photo : Dave Chan-CPM

Le premier ministre Martin rencontre le président chinois Hu Jintao.

La visite du président chinois a mis en évidence le fait que les relations entre le Canada et la Chine se transforment en un partenariat à

voir page 5 > Canada-Chine

Journée du commerce avec le Canada aux Pays-Bas

Rotterdam, Pays-Bas, le 15 novembre 2005 > L'ambassade du Canada aux Pays-Bas, de concert avec la Chambre de commerce canado-néerlandaise (CCCN), organise une Journée du commerce avec le Canada pour sensibiliser les gens d'affaires néerlandais au potentiel du Canada comme « point d'accès à l'Amérique du Nord ».

Cette activité mettra principalement l'accent sur les possibilités de partenariats en matière de technologie et d'investissement offertes par le Canada, mais il y sera aussi question d'exportation. Parmi les autres partenaires de l'activité, mentionnons Montreal International, Investissement Québec, Agriculture et Agroalimentaire Canada et le Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa. Les importantes entreprises de haute technologie canadiennes Mitel et Research in Motion participeront également à la journée du commerce avec le Canada. Terry Matthews, important entrepreneur canadien et président de Mitel, sera le conférencier d'honneur du déjeuner annuel de la CCCN, qui se tiendra dans le cadre de cette activité.

voir page 3 > Le Canada aux Pays-Bas

Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

2007-01891/

Le Canada s'engage à la R-D avec l'Inde

New Delhi, Inde > Le gouvernement du Canada injectera 6,75 millions de dollars sur cinq ans afin d'appuyer les projets de recherche concertée entre des chercheurs et des entrepreneurs canadiens et indiens. Le ministre du Commerce international, Jim Peterson, en a fait l'annonce lors du IIe Sommet technologique et Plateforme de la technologie 2005 à New Delhi, en Inde.

Les fonds serviront à appuyer la conception et la commercialisation de nouvelles technologies dans le cadre du nouveau Programme de partenariats internationaux en science et technologie. Ce programme quinquennal vise à établir des relations en matière de science et technologie (S-T) dans le but de commercialiser des idées novatrices avec certains pays, dont l'Inde, la Chine, Israël et le Brésil.

« À titre d'économie du savoir, nous sommes conscients des avantages d'établir des liens plus étroits avec l'Inde, un pays émergent d'un dynamisme exceptionnel en matière de R-D, a déclaré le ministre Peterson. Ce financement viendra non seulement renforcer la recherche et développement (R-D) canadienne, mais aussi améliorer nos relations commerciales avec l'Inde, en conférant à nos entreprises un avantage dans leurs secteurs de spécialisation. »

L'Inde a invité le Canada à être le pays partenaire du Sommet technologique de cette année. La plus vaste délégation canadienne à jamais dans le domaine de la S-T, composée de représentants des milieux universitaires ainsi que des secteurs public et privé, a partagé la scène avec ses homologues indiens pour dévoiler leur collaboration en R-D et de nouvelles possibilités technologiques.

Renseignements : www.infoexport.gc.ca/science/india_techsummit_partprof-fr.htm

Le nom de la lauréate du Women's Trade Award dévoilé

Toronto, Ontario > L'Organization of Women in International Trade (OWIT) - Toronto a décerné à Susan Langdon, directrice exécutive de Toronto Fashion Incubator, le prix annuel JoAnna Townsend. Il s'agit de la deuxième année où ce prix est décerné. Bénéficiant du soutien de Commerce international Canada, du Réseau pour les femmes entrepreneures d'Industrie Canada et d'Exportation et développement Canada, ce prix vise à reconnaître l'apport des femmes de l'Ontario dont les réalisations et les activités de promotion des intérêts aident d'autres femmes à conquérir les marchés internationaux. Le prix a été remis lors d'une cérémonie qui a eu lieu le 20 septembre.

« J'ai été ravie de recevoir le prestigieux JoAnna Townsend Award, de dire Mme Langdon. Une surprise inattendue, mais très agréable, compte tenu en particulier de la qualité des finalistes. »

Mme Langdon a été choisie pour avoir encouragé de manière particulièrement dynamique les dessinateurs de mode canadiens à se lancer sur la scène internationale. Sa carrière dans le monde de la mode couvre plus de 25 ans, période au cours de laquelle elle a connu beaucoup de succès comme dessinatrice de mode avec sa propre marque primée. Comme directrice exécutive de Toronto Fashion Incubator, elle forme et guide de jeunes dessinateurs de mode désireux d'explorer les possibilités d'exportation vers les États-Unis. Elle utilise aussi la force des consulats du Canada partout dans le monde en plus de ses propres contacts pour aider les dessinateurs à promouvoir leurs créations dans le monde entier.

Le prix honore la mémoire de JoAnna Townsend, une championne des femmes exportatrices, qui est décédée l'an passé après une lutte courageuse contre le cancer. Mme Townsend est entrée à la Société pour l'expansion des exportations (l'ancien nom d'Exportation et développement Canada) en 1984 et a fondé en 1989 la Townsend Trade Strategies. En 1997, elle est entrée au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international comme directrice, Direction des petites et moyennes entreprises.

Avec des chapitres partout dans le monde, l'Organization of Women in International Trade cherche à promouvoir les possibilités commerciales internationales pour les femmes.

Renseignements : www.owit-toronto.ca.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 34 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

RÉDACTION
Yen Lé, Aaron Annable, Jean-Philippe Dumas

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40064047

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7114
Téléc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Le Canada aux Pays-Bas (suite de la page 1)

La Journée du commerce avec le Canada constituera également l'occasion idéale pour les entreprises canadiennes, particulièrement celles exerçant leurs activités dans le domaine des technologies de pointe, de trouver des partenaires en technologie aux Pays-Bas. Ces entreprises pourront participer à l'activité en personne ou par vidéoconférence.

Si vous prévoyez vous rendre en Europe cet automne, pourquoi ne pas participer à la Journée du commerce avec le Canada? L'avant-midi, des séances d'information sur le climat d'investissement néerlandais et sur le capital-risque aux Pays-Bas auront lieu parallèlement. L'après-midi, des colloques sur les sciences de la vie, les TIC et l'innovation dans le domaine de l'agroalimentaire offriront aux participants la chance de présenter leur entreprise à des gens d'affaires néerlandais. Les organisateurs tenteront de trouver des partenaires potentiels aux entreprises qui s'inscriront à l'avance et qui leur feront parvenir leur profil. Les représentants d'entreprises et d'instituts canadiens qui souhaitent assister à cette activité n'auront pas à acquitter les frais d'inscription de 100 euros.

Le pont Erasmus à Rotterdam

Il est aussi possible de participer à l'activité par vidéoconférence. Les organisateurs de la Journée du commerce avec le Canada collaborent avec Mitel et le Digital Port de Rotterdam pour offrir aux partenaires d'affaires néerlandais et canadiens un moyen de rencontre novateur. Grâce aux technologies de vidéoconférence de Mitel, les entreprises canadiennes pourront rencontrer virtuellement des partenaires néerlandais potentiels. Les représentants des entreprises canadiennes pourront, à partir de leur bureau, s'entretenir avec des gens d'affaires néerlandais qui occuperont un poste de travail dans le Digital Port. Étant donné le nombre limité de séances de vidéoconférence offertes, les entreprises souhaitant profiter de cette occasion auront avantage à s'inscrire le plus tôt possible.

Le Holland International Distribution Council (HIDC - Conseil de distribution internationale de la Hollande) diffusera sur le Web une émission d'un grand intérêt pour les entreprises qui recherchent des débouchés d'exportation plutôt que des partenaires en technologie. Conjointement avec l'ambassade, le HIDC soulignera les façons dont les entreprises canadiennes peuvent établir une chaîne d'approvisionnement européenne à un coût bien moindre en se prévalant des services de logistique de pointe offerts aux Pays-Bas.

Renseignements et inscription : site Web de la Journée du commerce avec le Canada, www.canadabusinessday.nl.

Les Pays-Bas : porte de l'Europe

Les Pays-Bas sont considérés depuis longtemps comme l'endroit idéal où centraliser des activités logistiques pour l'ensemble de l'Europe, en raison de leur infrastructure (matérielle et numérique) évoluée, de leur secteur très développé des services logistiques et de leur main-d'œuvre qualifiée et multilingue. Plus de 800 multinationales, dont Boeing, RIM, Nortel, Cisco, GUM, CAE, CHC, Canon et Sony, approvisionnent leurs clients en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient depuis les Pays-Bas.

Le Holland International Distribution Council (HIDC - Conseil de distribution internationale de la Hollande) est un organisme privé sans but lucratif représentant environ 500 entreprises du secteur de la logistique aux Pays-Bas. Le HIDC peut aider des entreprises étrangères à mettre en place ou à restructurer leur chaîne d'approvisionnement en Europe. Les services fournis sont gratuits et confidentiels.

Il peut être avantageux pour les nouveaux exportateurs vers l'Europe de recourir à des fournisseurs néerlandais de services pour l'entreposage, la logistique, l'étiquetage et l'emballage. Durant une présentation qui sera diffusée sur le Web, le 15 novembre, à 16 h HNE, le HIDC se propose de vous montrer comment vous implanter sur le marché européen et les marchés voisins d'une manière sûre et à un coût moins élevé. L'ambassade du Canada aux Pays-Bas offrira un aperçu des débouchés possibles.

Renseignements et inscription à la présentation sur le Web : Babiche van de Loo, HIDC, courriel : b.vandeloo@hidc.nl.

Le ministre des Transports dirige une mission réussie en Chine

Beijing, Chine > La Chine, grande économie affichant la croissance la plus rapide au monde, est devenue le deuxième partenaire commercial bilatéral du Canada. Pour soutenir ces liens commerciaux importants et grandissants, il faudra un système de transport sûr et efficace. La Chine et le Canada doivent donc faire en sorte que leurs systèmes de transport permettent de profiter des occasions et de surmonter les difficultés que présenteront les flux croissants de marchandises et de personnes.

Le ministre des Transports Jean Lapierre, et le ministre chinois de l'Administration générale de l'aviation civile, Yang Yuanyuan, signent un protocole d'entente sur la coopération technique en matière d'aviation.

Pour affermir cette croissance et cette coopération accrues, le ministre des Transports, Jean Lapierre, a récemment dirigé une mission réussie en Chine ayant pour thème les transports. Dans le cadre de cette mission, qui s'est déroulée du 1er au 7 septembre, une délégation composée notamment de gens d'affaires, de deux députés et de représentants des provinces de l'Ouest a visité Beijing, Shanghai et Hong Kong.

En Chine, le ministre Lapierre a pris soin de promouvoir le Canada comme porte de l'Amérique du Nord. Il a insisté sur le fait que le port en eau profonde et l'aéroport international les plus rapprochés pour les entreprises chinoises sont ceux de Vancouver. Les installations portuaires en expansion de Prince Rupert et du fleuve Fraser sont aussi d'importants ports en eau profonde ayant des liens commerciaux de plus en plus étroits avec l'Asie. Les exportations de la Chine peuvent être acheminées au cœur de l'Amérique du Nord plus rapidement et à moindre coût au moyen du système canadien des transports.

En outre, le ministre Lapierre a signé un protocole d'entente sur la coopération technique en matière d'aviation. Ce protocole facilitera la libre circulation des produits et services, ainsi que du savoir et de la technologie dans le domaine de l'aéronautique. Le ministre a également traité de l'accord bilatéral sur le transport aérien qui permettra de tripler le nombre de vols entre le Canada et la Chine dans un proche avenir, ainsi que d'un nouveau protocole d'entente sur la coopération en matière de transport ferroviaire qui ouvre la voie à des échanges concernant le transport ferroviaire lourd par conteneurs. Les deux accords ont été signés à Ottawa le 9 septembre, au retour de la mission.

Pour l'avenir, le ministre Lapierre et son homologue chinois ont convenu d'examiner l'accord bilatéral sur le transport maritime, signé en 1997. Ils ont traité de la nécessité d'accroître la sécurité et la sûreté du transport maritime, vu l'augmentation des échanges Canada-Chine et de nouvelles préoccupations sur le plan international.

Cette mission visait à appuyer l'objectif pris par le premier ministre Paul Martin, après sa mission commerciale en Chine en janvier 2005, de favoriser les missions sectorielles en appui à l'*Énoncé de politique internationale du Canada*, rendu public en avril 2005, qui reconnaît la Chine comme un partenaire commercial clé.

Renseignements : http://www.tc.gc.ca/medias/communiques/nat/2005/05-h182f.htm.

Faire des affaires en Chine : conseils généraux

- **Soyez ponctuel.** Les Chinois arrivent généralement à l'heure aux réunions et autres rencontres, parfois même cinq à dix minutes à l'avance. En Chine, il est impoli d'arriver en retard à un rendez-vous, quel qu'il soit.
- **Prenez le temps de bien connaître vos interlocuteurs.** Vous allez devoir établir un niveau de confiance très élevé avec votre interlocuteur (et réciproquement). Les relations d'affaires en Chine reposent beaucoup sur des liens personnels de confiance plutôt que sur des obligations juridiques impersonnelles.
- **Les Chinois se servent souvent d'intermédiaires** pour faire les présentations, transmettre les mauvaises nouvelles et régler les différends. Il est possible de se disputer hargneusement avec un adversaire sans jamais le rencontrer.
- **Les banquets font partie intégrante de la conclusion de toute entente en Chine.** À l'occasion de ces banquets, vous ne vous tromperez pas si vous vous laissez guider par vos interlocuteurs chinois. Asseyez-vous là où votre hôte vous le propose; goûtez les aliments qu'on vous présente; répondez à un discours et à un toast par un discours sur le même ton et en portant également un toast. Si une soirée de karaoke est prévue, prenez votre courage à deux mains et chantez votre chanson favorite. Votre hôte sera ravi!

Renseignements : www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=49864.

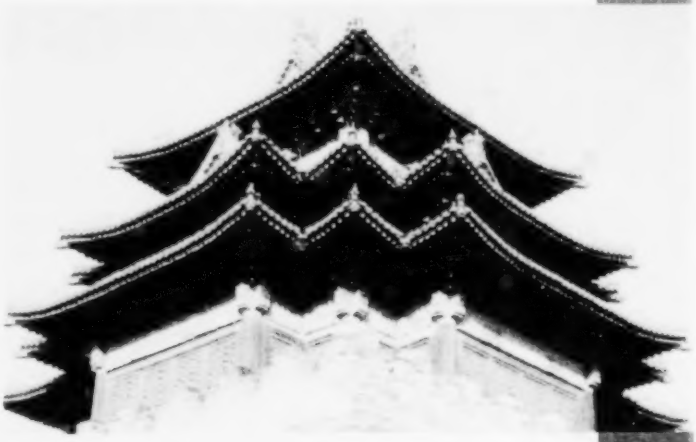
Canada-Chine – suite de la page 1

multiples facettes et de plus en plus interdépendant, un partenariat caractérisé par d'incroyables débouchés commerciaux. Et les entreprises canadiennes sont de plus en plus nombreuses à tirer parti de ces débouchés. L'industrie du bois d'œuvre en est un exemple de premier ordre : les producteurs de bois canadiens ont récemment introduit la construction à ossature de bois de style canadien sur le marché chinois, où les possibilités de mises en chantier annuelles se comptent par millions. Leur approche est efficace puisque les exportations canadiennes de bois d'œuvre à destination de la Chine ont doublé pour dépasser 104 millions de dollars par année.

La Chine est devenue le deuxième partenaire commercial bilatéral du Canada grâce à des échanges qui ont totalisé 30,8 milliards de dollars en 2004. Durant les sept premiers mois de 2005, le commerce entre nos deux pays a totalisé 19,5 milliards de dollars, une hausse de 27 % par rapport à la même période l'an dernier. Toutefois, quelle que soit l'ampleur des progrès accomplis, les échanges bilatéraux avec la Chine demeurent relativement modestes, surtout en comparaison de nos échanges avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis.

Pour relever le défi, le gouvernement mettra en œuvre plusieurs initiatives en 2006 pour aider les gens d'affaires canadiens à réussir en Chine et sur d'autres marchés émergents. Il entend notamment organiser une deuxième mission en Chine pour promouvoir le commerce et l'investissement, conclure un accord sur la protection des investissements étrangers d'ici le milieu de 2006 et promouvoir le concept d'un portail d'accès au Pacifique qui vise l'expansion de la capacité portuaire, ferroviaire et routière de la Colombie-Britannique de manière à favoriser le commerce accru avec la Chine et d'autres nations de l'Asie.

Commerce international Canada mettra également en œuvre une stratégie sur les marchés émergents qui permettra au Canada de mieux tirer parti de la croissance rapide des économies de la Chine, de l'Inde et du Brésil et d'étendre ses intérêts commerciaux au-delà des États-Unis.



La prospérité future du Canada dépend en grande partie de la mesure dont il tirera profit de l'expansion économique de la Chine. Notre approche audacieuse et concertée à l'égard de la Chine aura pour nous des retombées économiques bénéfiques pendant de nombreuses années. La dynamique communauté chinoise du Canada constitue un atout précieux et nos ressources et notre technologie peuvent contribuer à la croissance de la Chine. Le monde frappe déjà à la porte de la Chine. Le temps est venu d'agir.

Pour plus de renseignements sur les relations Canada-Chine, visitez le site Web www.china.gc.ca.

Mission en Chine sur la viabilité écologique urbaine

Chine, du 27 février au 10 mars 2006 > La **mission en Chine sur la viabilité écologique urbaine** de l'Équipe commerciale Canada de l'environnement se déroulera en février et mars 2006. L'urbanisation sans précédent de la Chine soulève des préoccupations environnementales majeures et suscite des occasions sans pareilles pour ceux qui peuvent offrir des solutions innovatrices ciblant la viabilité écologique urbaine. La mission sera axée sur les technologies liées aux changements climatiques, le contrôle de la pollution atmosphérique, la gestion des déchets (incluant les déchets dangereux, le contrôle des déchets industriels, les eaux usées et les déchets agricoles). La participation n'est pas limitée aux entreprises qui œuvrent dans ces secteurs et toutes les entreprises vouées à l'environnement et désireuses de faire des affaires en Chine sont invitées à s'inscrire.

Pour la troisième année de suite, Équipe commerciale Canada de l'environnement, en partenariat avec le Service des délégués commerciaux du Canada en Chine, des gouvernements provinciaux et des associations de l'industrie, dirigera cette mission commerciale sur le marché qui affiche la croissance la plus rapide au monde dans le domaine des solutions environnementales. Que vous soyez un professionnel qui œuvre dans ce secteur et qui désire faire du commerce en Chine ou que vous soyez déjà installé dans la région, ne manquez pas l'occasion de maximiser votre succès sur le marché chinois!

Renseignements : Mona Tobgi, Équipe commerciale Canada de l'environnement, tél. : (613) 941-0888, téléc. : (613) 952-9564, courriel : tobgi.mona@ic.gc.ca, site Web : http://ttc-environment.ic.gc.ca.

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

Découvrez de nouvelles occasions d'affaires

Cherchez-vous des moyens de profiter le plus possible des occasions d'affaires à l'étranger? Vous serait-il utile d'avoir des contacts fiables, des renseignements pertinents et la possibilité d'établir un réseau de clients et de partenaires éventuels? Dans l'affirmative, lisez ce qui suit.

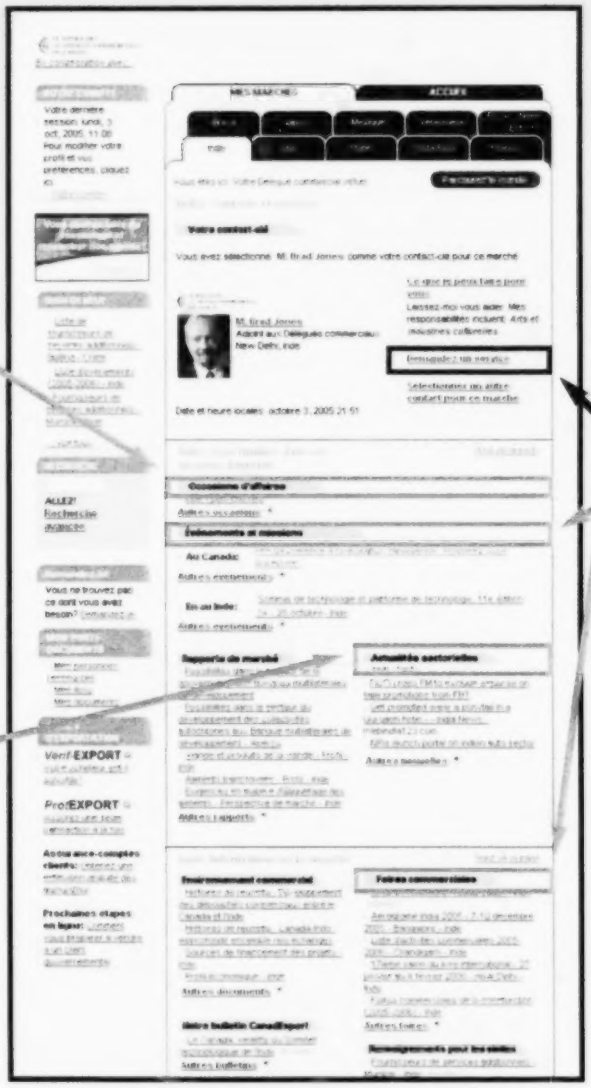
Votre Délégué commercial virtuel (DCV) vous fournit des occasions d'affaires, des nouvelles ainsi que des renseignements sur les principaux débouchés possibles à l'étranger par l'entremise des services personnalisés d'un délégué commercial situé sur votre marché cible. Continuez de lire pour en connaître davantage!

Découvrez des occasions d'affaires prometteuses

Nos délégués commerciaux situés à l'étranger, de concert avec le Centre des occasions d'affaires internationales, fournissent exclusivement aux utilisateurs du DCV des occasions d'affaires qui leur sont adaptées. Vous souhaitez étendre votre recherche à d'autres marchés? Cliquez sur « Autres occasions ».

Renseignez-vous sur votre secteur

Au moyen de votre DCV, accédez à des articles provenant de plus de 7 000 sources traitant de sujets présentant un intérêt pour votre entreprise. Cette information précieuse, mise à jour quotidiennement, peut aider votre entreprise à s'informer sur des événements pouvant contribuer à sa croissance.



Pour plus de renseignements sur le Délégué commercial virtuel, ou pour vous inscrire, consultez le site

www.infoexport.gc.ca

Établissez des réseaux et des alliances stratégiques

Les foires, missions et activités commerciales sont une chance à saisir pour découvrir des occasions d'affaires et élargir votre réseau de contacts. Utilisez votre DCV pour demeurer informé et pour vous inscrire, en direct, à des activités spéciales.

Faites le point avec l'aide d'un délégué commercial

À toute l'information accessible au moyen du DCV, viennent s'ajouter l'expérience et les connaissances d'un délégué commercial spécialisé dans votre secteur et situé sur le marché que vous ciblez. Demandez une « Recherche de contacts clés » pour obtenir une liste de contacts qualifiés sur le marché ciblé. Lorsque vous aurez trouvé une occasion prometteuse, demandez un « Aperçu du potentiel de marché » pour vous renseigner davantage.

Pour communiquer avec un délégué commercial à l'étranger, sélectionnez « Mes marchés » au haut de la page, et « demandez un service ». C'est si simple!

Mission de développement des affaires en Inde

Inde, du 9 au 16 décembre 2005 > Joignez-vous à la **Mission de développement des affaires en Inde 2005**, organisée par le Conseil de commerce Canada-Inde (CCCI), et saisissez l'occasion d'élargir vos marchés, de mettre en valeur vos produits, d'accroître vos ventes et de rencontrer des acheteurs étrangers et d'importants décideurs de l'Inde.

Dans le cadre de cette mission, les délégués participeront à des séances d'information axées sur les affaires, à des ateliers techniques, à des activités de réseautage et à des visites d'installations. Ils pourront profiter d'un calendrier complet de réunions d'affaires. Sont aussi prévus des discours thématiques, des réceptions d'affaires et une vaste couverture médiatique.

Équipe commerciale Canada de l'environnement a établi un partenariat avec le CCCI en vue d'offrir les volets environnement et énergie de la mission. Que vous représentiez une entreprise vouée à l'environnement et prête à l'exportation, ou que vous soyez un professionnel qui n'a jamais fait affaire en Inde ou qui est déjà installé dans la région, ne manquez pas l'occasion d'accaparer une part d'un des marchés croissant le plus rapidement dans le monde!

Renseignements : Amanda Kramer, Équipe commerciale Canada de l'environnement, tél. : (613) 952-4081, téléc. : (613) 952-9564, courriel : kramer.amanda@ic.gc.ca, site Web : http://ttc-environment.ic.gc.ca.

Nairobi accueillera la conférence régionale sur les ports

Nairobi, Kenya, du 5 au 8 décembre 2005 > Les principales parties prenantes dans le commerce maritime international se réuniront à Nairobi, dans le cadre de la **conférence de la Pan-African Ports Cooperation (PAPC)** qui portera sur la coopération portuaire panafricaine. Cette conférence sera organisée par l'Administration portuaire du Kenya, de concert avec le ministère des Transports du Kenya. La PAPC a été établie en 1998, lors du premier colloque panafricain sur les ports tenu à Mombasa, et elle vise à promouvoir la coopération entre les principaux intéressés dans les installations portuaires en Afrique.

La conférence réunira des dirigeants et des administrateurs de ports et d'organismes connexes sur le continent. S'ajouteront des membres africains et européens de l'Association internationale des ports qui se rassembleront pour discuter de questions liées au transport maritime, à l'exploitation d'installations portuaires et aux tendances dans le commerce international.

La conférence aura pour thème « La modernisation des ports : l'adaptation aux difficultés sociales, économiques et environnementales ». Les animateurs et conférenciers comprendront des experts des questions maritimes.

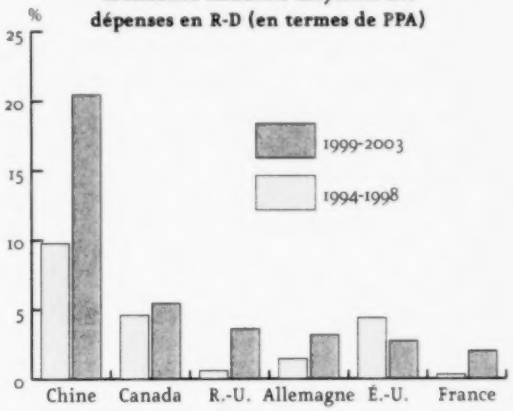
Renseignements : Charity Kabaya, déléguée commerciale, haut-commissariat du Canada au Kenya, tél. : (011-254 20) 366-3000, poste 3351, courriel : charity.kabaya@international.gc.ca, site Web : www.kpa.co.ke.

FAITS ET CHIFFRES

Chine : hausse accélérée des dépenses de R-D

Entre 1999 et 2003, les dépenses de R-D en Chine ont progressé à un rythme foudroyant de 20,5 % (taux de croissance annuel moyen). Durant la période 1994-1998, le taux avait été de 9,8 %, mais il était encore supérieur aux taux enregistrés dans la plupart des pays de l'OCDE y compris le Canada. Exprimées en termes de parité de pouvoir d'achat (PPA) — laquelle tient compte que l'exécution de la R-D est moins coûteuse en Chine — les dépenses de R-D dans ce pays se chiffrent à 84,6 milliards de dollars en 2003. C'est presque sept fois plus qu'en 1991. Ces dépenses demeurent modestes par rapport à celles aux États-Unis, qui atteignaient 284,6 milliards de dollars en 2003. Cette année-là, les dépenses en Chine étaient déjà supérieures à celles enregistrées en Allemagne, en France et au Royaume-Uni, et elles n'étaient pas de beaucoup inférieures à celles enregistrées au Japon, qui étaient de 114 milliards de dollars. La Chine n'est pas normalement reconnue pour sa capacité de R-D, mais cela pourrait bientôt changer.

Croissance annuelle moyenne des dépenses en R-D (en termes de PPA)



Source : OCDE, Principaux indicateurs de la S-T, éd. 2005-1

Fourni par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet).

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

ARTS ET INDUSTRIES CULTURELLES

Philadelphie, Pennsylvanie
Du 17 au 20 février 2006
Ne manquez pas le **Buyers Market of American Craft**, le plus grand salon des métiers d'art contemporains d'Amérique du Nord, qui réunit des artistes et des acheteurs en gros et qui offre d'immenses possibilités de réseautage et de vente.
Renseignements : Jeffrey Crossman, délégué commercial, consulat général du Canada à New York, courriel : cngny-td@international.gc.ca.
Site Web : www.americancraft.com/bmac

Bologne, Italie
Du 27 au 30 mars 2006
Tirez parti du stand du Canada au **Salon du livre pour enfants** de Bologne, la plus importante activité annuelle dans l'industrie qui réunit des éditeurs de livres pour enfants, des agents littéraires, des compagnies télévisuelles et cinématographiques, des promoteurs de projets de licences et des entreprises de produits multimédias.
Renseignements : Association pour l'exportation du livre canadien, tél. : (613) 562-2324, courriel : aecb@aecb.org.
Site Web : www.bookfair.bolognafiere.it

Cannes, France
Du 3 au 7 avril 2006
L'an dernier, plus de 12 000 participants ont conclu des marchés évalués à 708 millions d'euros au MIPTV, premier marché en importance de l'industrie des contenus médiatiques audiovisuels et numériques.
Renseignements : André Dubois, délégué commercial, ambassade du Canada en France, courriel : france-td@international.gc.ca.
Site Web : www.miptv.com

INDUSTRIES DE LA SANTÉ

Hyderabad, Inde
Du 19 au 21 février 2006
MediTec 2006 est une foire commerciale internationale de la technologie du matériel médical, qui s'accompagne de séminaires médicaux, et qui réunit des hôpitaux, des fabricants, des vendeurs et des distributeurs, des responsables de la santé du secteur public, des médecins et des centres de diagnostic.
Renseignements : Kishore Kumar, délégué commercial, consulat du Canada à Chennai, tél. : (011-91-44) 2833-0888, courriel : kishore.kumar@gocindia.org. Site Web : www.meditecinternational.com

PÉTROLE ET GAZ NATUREL

Manama, Bahreïn
Du 16 au 18 janvier 2006
Principale activité dans le domaine du raffinage et de la pétrochimie de la région, **Middle East Petrotech 2006** réunira les grandes sociétés pétrolières, les principaux fournisseurs de l'industrie et les principales entreprises de services. Selon des projections récentes, l'activité de raffinage augmentera de 137 % dans la région d'ici 2020.
Renseignements : Mazen El-Khatib, délégué commercial, ambassade du Canada en Arabie saoudite, tél. : (011-966-1) 488-2288, courriel : mazen.el-khatib@international.gc.ca.
Site Web : www.petrotech.com.bh

PRODUITS DE CONSOMMATION

Munich, Allemagne
Du 29 janvier au 1er février 2006
Exposez au pavillon Vêtements de sports Canada dans le cadre du salon **ISPO hiver 2006**, le plus gros salon des articles de sport et de la mode sportive du monde. Des forfaits sont offerts aux fabricants canadiens intéressés.
Renseignements : Marsha Ross, Fédération canadienne du vêtement, tél. : (514) 382-4243, courriel : mross@apparel.ca.
Site Web : www.ispo.de

TIC

Ville de Koweït, Koweït
Du 5 au 8 décembre 2005
Branchez-vous à **INFOBIZ '05**, expo-conférence du Koweït sur les télécommunications et les technologies de l'information pour le monde des affaires, qui portera sur la demande croissante de solutions d'affaires axées sur les technologies pour les PME. Le thème de la conférence sera « Le cybergouvernement et le perfectionnement en gestion ».
Renseignements : Ambassade du Canada au Koweït, tél. : (011-965) 256-3025, courriel : kwait-td@international.gc.ca.
Site Web : www.globalconnection.com.kw

Dubaï, Émirats arabes unis
Du 7 au 9 mars 2006
Participez à **CABSAT 2006**, la seule vitrine complète pour les industries des communications et des médias électroniques de la région, qui portera sur les solutions et les services techniques de bout en bout.
Renseignements : Venky Rao, représentant de l'organisateur, tél. : (905) 896-7815, courriel : dwtc@rogers.com.
Site Web : www.cabsat.com

TOURISME

Miami, Floride
Du 13 au 16 mars 2006
La **Seatrade Cruise Shipping Convention** est un lieu de rencontre de renommée internationale pour les croisiéristes et les fournisseurs. L'édition 2006 comprendra une foire commerciale et un congrès.
Renseignements : Justin Tarrants, délégué commercial, consulat général du Canada à Miami, tél. : (305) 579-1600, courriel : infocentre.miami@international.gc.ca
Site Web : www.cruiseshipping.net

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047